



Veranstungsbeschreibung

Projektpartner: ESV

Titel der Veranstaltung: Round-table "Solare Prozess-Wärme & Solarthermie-Contracting"

Datum & Ort: 6. Mai 2010, Linz/Oberösterreich

Organisation: O.Ö. Energiesparverband

Anzahl der Teilnehmer: 17

Zusammenfassung

Obwohl Contracting in Oberösterreich bereits gut bekannt ist und häufig eingesetzt wird, gibt es bisher nur wenige Solarthermie-Projekte, die mit Contracting umgesetzt werden.

Ziel des Round-tables war es daher, mit den wichtigsten Akteuren Barrieren und Möglichkeiten von Solarthermie-Contracting zu diskutieren. Hauptzielgruppen waren Solarthermie-Unternehmen, ESCOs (alle führenden ESCOs in Oberösterreich nahmen teil) und auf Gewerbe und Industrie spezialisierte Energieberater. Erfahrungen auf dem Gebiet Solarthermie-Contracting wurden ausgetauscht, Barrieren und mögliche Lösungen diskutiert.

Ziel und wichtigster Programmpunkt

Ziel des Round-Tables war es, Aktivitäten zu diskutieren, die die Marktentwicklung im Bereich Solarthermie-Contracting fördern.

Nach einer kurzen Vorstellung des Themas und einer Präsentation der aktuellen SO-PRO-Aktivitäten, war der Hauptschwerpunkt das Thema Contracting. ESV gab einen Überblick über den regionalen Contracting-Markt, einschließlich Informationen zur Fördersituation von Contracting-Projekten in Oberösterreich.

Anschließend stellten alle am Round-Table teilnehmenden ESCOs kurz ihre Erfahrungen und Aktivitäten im Bereich Solarthermie-Contracting vor und ein Unternehmen, das in diesem Bereich sehr aktiv ist, berichtete im Detail von seinen Projekten.

Der nächste Programmpunkt war eine Diskussion der folgenden Themen:

- Barrieren von Solarthermie-Contracting
- wichtigste Akteure zur Förderung von Solarthermie-Contracting
- welche Aktivitäten sollten zur Förderung von Solarthermie-Contracting gesetzt werden
- nächste Schritte

Schlussfolgerungen (aufbauend auf dem Input der Teilnehmer/innen)

Obwohl der Markt für Einspar-Contracting in Gemeinden in Oberösterreich gut etabliert ist, benötigte es länger, um diese Marktentwicklung auch auf Unternehmen auszudehnen. Derzeit gibt es einige wenige Solarthermie-Contracting-Projekte, hauptsächlich gibt es Wärme-Contracting-Projekte mit Biomasse. In einigen Fällen ist Solarthermie Teil eines Einspar-Contracting-Projektes (wobei Solarthermie nur einen geringen Anteil am gesamten Einspar-Contracting-Projekt hat).

Folgende Hindernisse wurden als Grund für die geringe Anzahl an Solarthermie-Contracting-Projekten in Oberösterreich identifiziert:

- **Notwendigkeit eines Back-up-Systems:**
Aufgrund der klimatischen Bedingungen in Österreich brauchen Solaranlagen in den kälteren Monaten immer ein Back-up System. Dies macht reine Solarthermie-Projekte vergleichsweise kompliziert, abgesehen von finanziellen und organisatorischen Aspekten, da Solaranlagen in Kombination mit einem anderen Heizsystem arbeiten müssen.
- **Wirtschaftliche Betrachtungen:**
Solarthermie-Anlagen haben längere Amortisationszeiten als beispielsweise Biomasse-Heizanlagen. Dies macht Solarthermie-Anlagen weniger attraktiv für ESCOs.
- **Beschränktes Angebot:**
ESCOs (geringe Anzahl) finden wirtschaftlich für sich interessantere Projekte im Bereich Biomasse-Heizanlagen vor, wo auch bereits sehr gute Versorgungsketten aufgebaut wurden. Die Gruppe mit dem höchsten wirtschaftlichen Interesse an Solarthermie-Contracting, die Kollektorhersteller, verfügt meist nicht über das notwendige Kapital, um das Geschäftsfeld eines ESCOs aufzubauen (das zur Verfügung stehende Kapital wird eher für den Ausbau der Produktion eingesetzt).
- **Fördermodelle und gesetzliche Rahmenbedingungen:**
Das Hauptgebiet für größere Solaranlagen sind Mehrfamilienwohngebäude, wo – aufgrund der bestehenden Fördermodelle und der gesetzlichen Rahmenbedingungen – Contracting-Projekte sehr selten umgesetzt werden.
- **Mangelndes Bewusstsein und Wissen:**
Bisher wird Contracting eher nicht als eine Möglichkeit zur Umsetzung von Solaranlagen zu Heizzwecken in einem Unternehmen in Betracht gezogen.

Folgende Aktivitäten wurden diskutiert:

- Die teilnehmenden ESCOs zeigten Interesse daran, vermehrt Solarthermie-Anlagen in ihren Projekten zu realisieren, auch als Verkaufs-Anreiz: Viele Kunden würden gerne eine Solaranlage als Teil des Contracting-Projektes sehen. Solar-Anlagen haben ein sehr positives Image und die Kund/innen könnten daher ev. akzeptieren, dass sich die Vertragslaufzeit aufgrund der Solaranlage um einige Monate verlängert.
- Bestehende Projekte sammeln und auf der Website vorstellen, um Zielgruppen über die Möglichkeit zu informieren.
- Vermehrte Anstrengung zur Förderung von Vorzeigebispielen unter Nutzung der Förderaktivitäten, die im SO-PRO-Projekt vorgesehen sind.
- Erhöhte Sichtbarmachung der Solarthermie in Contracting-Förderaktivitäten, die vom ESV durchgeführt werden, wie beispielsweise bestehende Trainingsseminare über Energie-Contracting, die umfassende Online-Information über Contracting auf der Website des ESV und bei Informationsveranstaltungen.

ANHANG

Folgende Dokumente sind im Anhang enthalten:

- Programm
- ppts
- Fotos

Programm

- 15.00 Zusammentreffen, Beginn Round-table
Tour-de-table
Einleitung durch die Moderatorin Mag. Christiane Egger
- Präsentation des "So-Pro Projektes" von Mag.Christiane Egger
Update jüngster Aktivitäten, Checklisten, Zeitplan
- Einleitung "Contracting in Oberösterreich" von Mag. Christine Öhlinger
Vorstellung von Solarthermie-Contracting von Ing. Horst Lebschy (ESCO)
Kurzreferate der teilnehmenden ESCOs über ihre Erfahrungen mit Solarthermie-Contracting
- Arbeitsgruppen zu folgenden Fragen:
- Welches sind die wesentlichen Barrieren für Solarthermie-Contracting?
 - Wer sind die Haupt-Akteure?
 - Welche Aktivitäten wären möglich zur Förderung der Marktentwicklung?
- Diskussion der nächsten Schritte und Zeitrahmen
- 18.00 Ende Round-table / Imbiss

PPT

Fotos

